

証券アナリスト・国内機関投資家向け MTP2025 スモールミーティング（2021年5月20日実施）

スモールミーティングの参加者：

代表取締役社長兼 CEO： 谷内 樹生

常務執行役員 経営管理担当兼 CFO 兼 財務・管理本部長： 越路 和朗

常務執行役員 企画本部長： 鈴木 聡

主要質疑応答

全体（主要 KPI）

Q：MPT2025 の KPI で保守的な目標、または少し高めに設定している数値目標を教えてください。

A：ヒアライン 0.3 が集中購買の対象となる可能性を織り込んでいる。国内事業は、薬価改定の影響がある一方で、アレジオンの新製剤などの伸長を見込み 1,500 億円を想定している。アジア・EMEA は 10 数品の上市を見込み、強めに予想している。EMEA は緑内障、前眼部、これらの承認を織り込んでいる。販管費の管理など、経営の意思としてしっかり実行していく。

Q：コア営業利益 750 億円の目標に向かう、成長軌道のイメージは？

A：米国事業が軌道に乗り、2023 年以降に大きく成長するイメージを見込む。

Q：MTP2025 のコア営業利益 750 億円の目標達成にマネジメント報酬は連動するか？

A：幹部報酬委員会で議論している。他の KPI を含め、中長期的成長とリンクさせる方向で検討している。

Q：「財務規律の明確化」とは、具体的にはどういうことか教えてください。

A：具体的な取り組みとして、投資に対するハードルレート、資本コストを上回るリターン。貸借対照表における無形資産を管理していく考えから財務規律を見直した。今後、取得するものをより保守的にみていく。

日本

Q：特許満了の製品がある中、LCM（ライフサイクルマネジメント）がカギになると思うが、眼科における LCM の特徴と、自信の裏付けは？

A：使用実態など患者ニーズを見極め、LCM を展開していく。例えば、点眼指示回数や使用実態を把握し、患者の脱落を防ぐことを検証し、患者の実態に寄り添った対応・付加価値を提供していく。これらが Santen の強みであり、結果として、製品価値最大化につながると考えている。

Q：販管費の削減余地はあるか？

A：日本では生産性も高く、シェアも高い。販売活動での無駄は少ないと認識しているが、（グローバルでの最適化などにより）効率化の余地はあると考える。

Q：日本は売上が減少する中で貢献利益率が改善している背景は？

A：日本は、製品構成の改善が大きく作用すると見ている。薬価改定圧力に対する販管費の削減も進めており効果を見込む。

米国事業について

Q：どのように 140 億円の売上目標を実現するか？

A：医療用眼科薬で基盤を築く。Eyevance 製品などにより売上 140 億円を想定している。Santen が不足しているペイヤーマネジメントやマーケティングなどを Eyevance の能力・強みでカバーしていく。

Q：Eyevance 製品について教えてほしい。

A：製品については Tobradex, Natacyn やアレルギー剤など市場で一定程度プレゼンスが確立されているものが中心。

中国事業

Q：中国の集中購買の影響はどの程度織り込まれているか？

A：集中購買により国立大型病院ではクラビットの後発品に切り替わった印象。ヒアライン 0.1 は、売上の大半が国立病院以外に移っているので、同剤の後発品への切り替えによる大きな影響は一旦落ち着いた印象。ヒアライン 0.3 の売上の半分が国立病院、今回の中期経営計画において集中購買によるマイナス影響を受けると考え、保守的な売上目標としている

Q：売上は増える目標だが、貢献利益率の目標が 1pt の改善にとどまる理由は？

A：中国は市場が拡大していくので、売上成長に注力するため、販管費はある程度積極的に投入する。

研究開発について

Q：再生医療の視細胞など、新しいイノベーションをどう Santen のビジネスに巻き込むか？

A：財務規律を見ながら、細胞治療や遺伝子治療、早期段階なものやベンチャー投資を行い、幅広くチャンスを見ている。小さく生んだものを大きく育てていきたい。

Q：創薬などドラッグ・ディスカバリーは行わないと聞いているが、Santen オリジナルのものはできてきているのか？

A：新規イノベーションは従来通り力をいれている。本当に新規性あるものとリパーパスの二つあり、Santen は後者が強いと考えている。STN1013400 は STN1012700 (DE-127) の先行経験をもとに開発している。眼科薬として新たに開発するという意味では、イノベーションと考え、選択的に提携を行っていく。

ESG

Q：点眼容器のバイオマスプラスチック化を 60%からいずれは 100%にしていくのか？費用が増えるはずだが、粗利への影響は？

A：患者の使いやすさや、環境保護対策として何が適しているかを検討していく。短期的に価格的に影響あるが、環境保護が事業に貢献していくと考えている。

以上